

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Донецкий государственный университет»

Учетно-финансовый факультет
Кафедра коммерции и таможенного дела

УТВЕРЖДАЮ
проректор

_____ П. А. Машаров
«17» апреля 2025 г.
МП

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Укрупненная группа направлений подготовки	38.00.00 Экономика и управление
Программа высшего образования	Программа бакалавриата
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) образовательной программы	Экономическая политика в сфере торговых отношений
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Очная

Рабочая программа может быть адаптирована для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Донецк 2025

Рабочая программа дисциплины **«Основы коммерческой деятельности»** для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (Профиль: Экономическая политика в сфере торговых отношений) составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от «12» августа 2020 г. № 963 (с изм. и доп.), Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 06 апреля 2021 г. № 245 (с изм. и доп.), в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДонГУ» для набора 2025 года.

Разработчик:

доцент кафедры коммерции и таможенного
дела, канд. экон. наук

В. В. Колесник

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры коммерции и таможенного дела.
Протокол от 11.04.2025 г. № 8а.

Заведующий кафедрой

О. Н. Головинов

СОГЛАСОВАНО:

Декан учетно-финансового факультета
16.04.2025 г.

Н. В. Алексеенко

Учебно-методическая комиссия учетно-финансового факультета.
Протокол от 15.04.2025 г. № 6
Председатель

А. А. Блажевич

Руководитель основной образовательной
программы, д-р экон. наук, проф.
11.04.2025 г.

О. Н. Головинов

1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Требования к предварительной подготовке обучающихся, предшествующие и сопутствующие дисциплины, на которых основывается изучение данной:

дисциплины программы бакалавриата: Введение в специальность, Теоретические основы товароведения.

1.2. Дисциплины, курсовые работы и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:

Дисциплины: Товароведение продовольственных товаров, Торговое предпринимательство. Товароведение непродовольственных товаров, Коммерческая деятельность торговых организаций.

2. ОПИСАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Общая характеристика

Наименование показателя	Значение показателя
Название образовательной программы (далее – ОП)	38.03.06 Торговое дело (Профиль: Экономическая политика в сфере торговых отношений)
Шифр и название в соответствии с учебным планом	Б1.В.ДВ.9.2. Основы коммерческой деятельности
Часть образовательной программы	Вариативная часть: выбор обучающегося
Количество зачетных единиц / всего часов	5 / 180

В случае предъявления от обучающегося или его родителя (законного представителя) заявления на обучение по адаптированной образовательной программе высшего образования, подкрепленного заключением психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК) или медико-социальной экспертизы (МСЭ) с рекомендациями создания индивидуальной программы реабилитации и абилитации (ИПРА), данная рабочая программа может быть адаптирована с учетом индивидуальных особенностей здоровья обучающегося.

2.2. Распределение часов по формам и периодам обучения

Форма обучения	курс	семестр	Общее количество часов					Форма контроля
			лекционных	лабораторных	практических	самостоятельной работы + контроль	всего	
Очная	1	2	34	–	34	112	180	экзамен

3. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ

Сформировать у студентов системные знания и практические навыки, необходимые для понимания сущности, механизмов и организации коммерческой деятельности в условиях рыночной экономики. Дисциплина направлена на изучение основных принципов ведения бизнеса, коммерческих операций, управления коммерческими процессами, а также правовых и экономических аспектов предпринимательства. В результате освоения дисциплины студенты смогут эффективно

планировать, организовывать и контролировать коммерческую деятельность, принимать обоснованные управленческие решения и обеспечивать конкурентоспособность коммерческих организаций.

4. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ КОМПОНЕНТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ, ИХ ИНДИКАТОРЫ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Профессиональные компетенции	Индикаторы	Результаты обучения
ПК-3. Способен подготавливать закупочную документацию	ПК-3.1. Планирует и обосновывает подготовку закупочной документации, объясняет нормативные требования, анализирует информацию для составления закупочных документов.	ПК-3.1.1. Знает нормативно-правовые основы и требования к закупочной документации, виды и структуру закупочных документов, этапы подготовки и оформления закупочной документации в коммерческой деятельности. ПК-3.1.2. Умеет составлять и оформлять закупочную документацию в соответствии с действующими стандартами и законодательством, анализировать требования к закупкам, обеспечивать полноту и корректность информации в документах. ПК-3.1.3. Владеет практическими навыками подготовки закупочной документации, а также умением взаимодействовать с поставщиками и контролировать процесс закупок в коммерческой организации.

5. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Название темы	Краткое содержание темы (вопросы темы)
Раздел 1. Основы торгового дела и его организационные аспекты	
Тема 1. Теоретические основы торгового дела	Сущность и содержание торгового дела. Основные виды торговли. Закупка и продажа товаров. Оптовая торговля. Розничная торговля. Многоуровневый сетевой маркетинг. Торговля на дому. Дистанционная торговля. Торговля по каталогам. Торговля через интернет. Торговая услуга. Методы торговли. Прямые связи. Роль и виды посредников. Дистрибьюторы, сбытовые агенты, товарные брокеры, независимые оптовики-купцы. Классификация посредников в зависимости от функций и набора предоставляемых услуг. Универсальные посредники.
Тема 2. Договоры в торговле.	Понятие и регулирование договоров. Классификация договоров. Основные элементы договоров. Порядок заключения и исполнения договоров. Изменение и расторжение договора. Ответственность сторон за

Название темы	Краткое содержание темы (вопросы темы)
Раздел 1. Основы торгового дела и его организационные аспекты	
	нарушение условий договора. Особенности международных торговых договоров.
Тема 3. Розничная торговая сеть.	Розничная торговая сеть. Основные понятия. Классификация розничной сети. Стационарность и товарно - ассортиментный профиль. Полустационарная и передвижная торговая сеть. Смешанная, специализированная, универсальная, узкоспециализированная розничная сеть. Методы размещения розничной торговой сети. Материально-техническая база магазинов. Техничко-экономические показатели зданий магазинов. Виды площадей магазинов. Соотношение торговой и неторговой площадей магазинов. Технологическая планировка магазинов. Дизайн розничного предприятия. Виды торгово-технологического оборудования магазинов. Торговый инвентарь. Холодильное оборудование. Измерительное оборудование. Контрольно – кассовое оборудование.
Тема 4. Коммерческая работа по закупкам товаров.	Введение в коммерческую деятельность по закупке товаров. Классификация товаров в закупках. Выбор поставщиков. Анализ рыночных предложений. Процесс формирования заказа. Ценовая политика в закупках. Условия поставок. Правовые аспекты закупочной деятельности. Управление рисками в закупках. Логистика и управление запасами.
Тема 5. Коммерческая работа по продаже товаров.	Определение коммерческой деятельности. Стратегия продаж. Анализ рынка. Позиционирование товара. Ценовая политика. Каналы распределения. Маркетинговые стратегии. Обслуживание клиентов. Управление запасами. Условия и спецификации продаж. Анализ продаж. Использование технологий. Этика в коммерческой деятельности.
Тема 6. Оптовое торговое дело.	Оптовая торговая сеть: классификация оптовых торговых предприятий по форме собственности, предназначенности, сфере территориального обслуживания, товарно-торговому профилю. Организаторы оптового товарооборота. Оптовые ярмарки Оптовые продовольственные рынки. Биржи. Товарные биржи. Товарные аукционы. Ярмарки. Торгово – промышленные выставки. Понятие о складе и складском хозяйстве. Склады как основной комплекс сооружений предприятий оптовой торговли. Классификация складов. Местоположение в процессе товародвижения. Характер выполняемых функций.
Тема 7. Организация системы товароснабжения	Товароснабжение. Операции по доведению товаров до предприятий розничной торговли: закупка, доставка, приемка и хранение, подготовка к продаже товаров. Формы товароснабжения: транзитная, складская. Принципы товароснабжения: ритмичность, оперативность, экономичность, централизация,

Название темы	Краткое содержание темы (вопросы темы)
Раздел 1. Основы торгового дела и его организационные аспекты	
	технологичность. Закупка товаров у производителей. Формирование торгового ассортимента. Рациональная закупка товаров: нужного качества, нужного количества, в нужное время, у надежного поставщика, по приемлемым ценам. Объем закупки. Виды цен при закупке товаров.
Тема 8. Экономические показатели торгового предприятия.	Экономические показатели торгового предприятия, их состав и структура, методы определения. Система экономических показателей, характеризующих состояние и развитие торговой деятельности предприятия. Показатели, характеризующие динамику торговых процессов.
Тема 9. Эффективность торговой деятельности.	Основные понятия экономической эффективности. Показатели эффективности торговой деятельности. Показатель эффективности использования активов предприятия. Показатель эффективности использования ресурсов. Отношение выручки от продаж к общим активам предприятия. Отношение выручки от продаж к собственному оборотному капиталу. Отношение прибыли к выручке. Отношение прибыли к собственному капиталу. Особенности оценки деятельности торгового предприятия.

6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Форма обучения – очная, курс – 1, семестр – 2

Наименования разделов и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС+К	Всего
Раздел 1. Основы торгового дела и его организационные аспекты					
Тема 1. Теоретические основы торгового дела	4	–	4	12	20
Тема 2. Договоры в торговле	2	–	2	12	16
Тема 3. Розничная торговая сеть.	4	–	4	12	20
Тема 4. Коммерческая работа по закупкам товаров	4	–	4	13	21
Тема 5. Коммерческая работа по продаже товаров	4		4	13	21
Тема 6. Оптовое торговое дело.	4	–	4	12	20
Тема 7. Организация системы товароснабжения	4	–	4	12	20
Тема 8. Экономические показатели торгового предприятия.	4		4	13	21
Тема 9. Эффективность торговой деятельности.	4		4	13	21
ИТОГО ЗА 2 СЕМЕСТР	34	–	34	112	180

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
 - 7.1. Контрольные вопросы
 1. Какие основные концепции составляют теоретические основы торгового дела?
 2. Какова роль коммерческой деятельности в экономике страны?
 3. В чем разница между оптовой и розничной торговлей?
 4. Каковы основные функции торговых предприятий?
 5. Что такое маркетинг и как он применяется в торговле?
 6. Какие факторы влияют на формирование цен в торговле?
 7. Как различаются торговые стратегии для разных видов товаров?
 8. Как потребительское поведение влияет на торговую деятельность?
 9. Какие технологии используются для оптимизации торговых процессов?
 10. Каково значение инноваций для развития торгового дела?
 11. Какие виды договоров используются в торговле?
 12. Каковы основные элементы торгового договора?
 13. В чем заключается разница между устным и письменным договором?
 14. Какие правовые нормы регулируют торговые договоры?
 15. Каковы последствия за нарушение условий договора?
 16. Каковы особенности международных торговых договоров?
 17. Как обеспечить исполнение обязательств по договору?
 18. Как можно расторгнуть торговый договор?
 19. Какова роль арбитража и судебных разбирательств в торговых спорах?
 20. Что такое условия поставки и как они фиксируются в договорах?
 21. Какие типы розничных торговых форматов существуют?
 22. Каковы основные элементы управления розничной сетью?
 23. Каковы факторы, влияющие на выбор расположения розничного магазина?
 24. Как управление запасами влияет на эффективность работы розничной сети?
 25. Каковы стратегии привлечения покупателей в розничные магазины?
 26. Какие технологии применяются для повышения эффективности розничной торговли?
 27. Каковы особенности работы с клиентами в розничной торговле?
 28. Как осуществляется мерчандайзинг в розничной сети?
 29. В чем заключаются основные проблемы розничной торговли на современном рынке?
 30. Какова роль онлайн-продаж в развитии розничной сети?
 31. Каковы основные этапы процесса закупки товаров?
 32. Каковы критерии выбора поставщиков?
 33. Что такое тендер и как он организуется в сфере закупок?
 34. Какова роль анализа рынка в процессе закупок?
 35. Как управлять рисками при закупках?
 36. Как обеспечивается качество товаров, закупаемых для продажи?
 37. Каковы методы контроля за выполнением условий поставки?
 38. Какова роль гибкости в процессе закупок?
 39. Каково значение стратегии партнерства с поставщиками?
 40. Как современные технологии влияют на процесс закупок?
 41. Каковы основные этапы процесса продажи товаров?
 42. Какие техники продаж наиболее эффективны?
 43. Каковы особенности ведения переговоров с клиентами?
 44. Как мотивировать сотрудников, работающих в продажах?
 45. Какова роль рекламы в процессе продажи товаров?

46. Как учитывать потребительское поведение при продаже?
47. Какова значимость послепродажного обслуживания для повторных продаж?
48. Как управлять конфликтами с клиентами?
49. Какие метрики используются для оценки эффективности продаж?
50. Какова роль социальных сетей в современном процессе продаж?
51. Какова роль оптовой торговли в экономической системе?
52. Какие типы оптовых торговцев существуют на рынке?
53. Каковы принципы формирования цен на оптовые товары?
54. Как осуществляется управление запасами на оптовых складах?
55. Что такое логистика в оптовой торговле и как она организуется?
56. Как влияют маркетинговые стратегии на оптовую торговлю?
57. Каковы риски, связанные с оптовой торговлей?
58. Какова структура и функции оптового кооператива?
59. Как осуществлять контроль за качеством товаров на оптовом уровне?
60. Как влияет конкуренция на условия ведения оптовой торговли?
61. Какие элементы включаются в систему товароснабжения?
62. Какова роль планирования в организации товароснабжения?
63. Как выбираются каналы распределения товаров?
64. Какие технологии применяются для автоматизации товароснабжения?
65. Как управлять запасами в системе товароснабжения?
66. Как обеспечивается координация между различными звеньями товароснабжения?
67. Какова важность анализа спроса для организации товароснабжения?
68. Как влияют внешние факторы на систему товароснабжения?
69. Как осуществлять контроль за движением товаров в системе?
70. Как изменяются системы товароснабжения в условиях кризиса или форс-мажора?
71. Какие ключевые экономические показатели оцениваются в торговом предприятии?
72. Какова формула расчета рентабельности товара?
73. Каковы функции и задачи бухгалтерского учета в торговле?
74. В чем заключается анализ финансовой устойчивости торгового предприятия?
75. Какие показатели используются для оценки эффективности затрат?
76. Как проводится анализ оборачиваемости активов?
77. Как используются бюджетирование и планирование в торговле?
78. Какова значимость анализа кэш-флоу для торгового предприятия?
79. Как оценить уровень ликвидности торгового предприятия?
80. Как влияет прибыль на дальнейшее развитие торгового предприятия?
81. Как определить эффективность работы торгового предприятия?
82. Какие методы используются для оценки торговой деятельности?
83. Какова роль KPI (ключевых показателей эффективности) в торговле?
84. Каковы основные факторы, влияющие на эффективность продаж?
85. Как повышать эффективность работы сотрудников в торговле?
86. Что такое SWOT-анализ и как он применим для оценки эффективности?
87. Какова связь между потребительским удовлетворением и эффективностью торговли?
88. Какие технологии могут помочь повысить эффективность торговой деятельности?
89. Как кризисы и изменения на рынке влияют на эффективность торгового бизнеса?

90. Как провести анализ конкурентоспособности для повышения эффективности торговли?

7.2. Темы докладов (рефератов)

1. История развития торгового дела как социального института.
2. Основные понятия и термины, используемые в торговле.
3. Роль торговли в экономике страны и её влияние на развитие бизнеса.
4. Различные подходы к классификации торговых операций.
5. Влияние цифровизации на теоретические основы торгового дела.
6. Основные виды договоров, используемых в торговле.
7. Права и обязанности сторон по договорам в коммерческой деятельности.
8. Правовое регулирование торговых договоров: международные и национальные аспекты.
9. Проблемы и споры, возникающие при выполнении торговых договоров.
10. Роль типовых договоров в упрощении торговых операций.
11. Структура и типология розничных торговых предприятий.
12. Анализ факторов, влияющих на выбор местоположения для розничной торговли.
13. Тренды в развитии розничной торговли: от традиционных до современных форм.
14. Практика мерчандайзинга в розничной торговле.
15. Влияние онлайн-торговли на развитие традиционной розницы.
16. Подбор и оценка поставщиков: методы и подходы.
17. Стратегии ведения переговоров в процессе закупок.
18. Организация и управление процессами закупок для обеспечения эффективности.
19. Влияние глобальных рынков на закупочные стратегии.
20. Анализ рисков, связанных с закупками товаров.
21. Методы и техники продаж: от традиционных до современных.
22. Влияние маркетинга на продажи товаров.
23. Построение эффективной системы работы с клиентами.
24. Учет и анализ продаж: инструменты и методы.
25. Роль рекламы в процессе продажи товаров.
26. Структура и функции оптовых торговых предприятий.
27. Различия между оптовой и розничной торговлей.
28. Рынок оптовой торговли: тенденции и перспективы.
29. Практика управления запасами в оптовом торговом деле.
30. Влияние электронной торговли на оптовую сферу.
31. Комплексный подход к организации товароснабжения.
32. Ключевые факторы успешного товароснабжения в компании.
33. Влияние современных технологий на управление товароснабжением.
34. Сравнительный анализ систем товароснабжения различных отраслей.
35. Проблемы и пути совершенствования системы товароснабжения.
36. Основные финансово-экономические показатели: их роль и значение.
37. Методы оценки рентабельности торгового предприятия.
38. Анализ оборачиваемости активов и запасов в торговле.
39. Влияние внешних и внутренних факторов на экономические показатели.
40. Использование бухгалтерской отчетности для оптимизации торговой деятельности.
41. Измерение эффективности: ключевые показатели и методы их расчета.
42. Влияние конкурентоспособности на эффективность торговых операций.
43. Разработка и внедрение программ повышения эффективности.

44. Анализ производительности рабочего времени в торговле.
45. Эффект масштаба в торговом деле: возможности и ограничения.

7.3. Образец содержания экзаменационного билета

Экзаменационный билет по дисциплине включает в себя 2 теоретических вопроса, 5 тестовых задания и 2 практических ситуации.

1. Ответьте на теоретические вопросы:
 1. Какие метрики используются для оценки эффективности продаж?
 2. Какова роль социальных сетей в современном процессе продаж?
2. Тестовые задания (выберите 1 правильный ответ):
 1. Через какую подсистему предприятия осуществляется взаимосвязь работы всех служб?
 - а) подсистема управления производством;
 - б) подсистема технической подготовки производства;
 - в) подсистема контроля качества;
 - г) подсистемы организации процессов основного производства.
 2. На какие типы по специализации и масштабам производства однотипной продукции делятся предприятия?
 - а) специализированные предприятия;
 - б) диверсифицированные предприятия;
 - в) комбинированные предприятия;
 - г) все ответы верны.
 3. К определяющему предприятие признаку, не зависящему от экономической системы, относится:
 - а) использование производственных факторов;
 - б) автономность;
 - в) государственные цены;
 - г) подчиненность центральному органу управления.
 4. К определяющему предприятие признаку, зависящему от экономической системы в условиях рыночной экономики, относится:
 - а) прибыльность по фактическому результату;
 - б) экономичность;
 - в) финансовое равновесие;
 - г) недостаток рабочей силы.
 5. Основной формой функционирования товарного рынка является:
 - а) конкуренция;
 - б) предложение;
 - в) производство;
 - г) спрос.
3. Практические задания:
 1. Выберите местное торговое предприятие (например, магазин или сеть супермаркетов) и проведите анализ его деятельности. Определите, какие основные функции выполняет это предприятие в системе товарного обращения. Обратите внимание на такие аспекты, как ассортимент товаров, ценовая политика, методы продвижения и сервисное обслуживание. Подготовьте отчет, описывающий ваше наблюдение, а также дайте рекомендации по улучшению работы предприятия.
 2. Составьте проект типового договора купли-продажи для торговли товарами (выберите категорию товаров, к примеру, электронику, продукты питания или одежду). Включите в договор основные условия, такие как предмет договора, цена, сроки поставки, порядок оплаты, ответственность сторон и условия возврата товара. Обоснуйте свой выбор и объясните, почему каждый элемент важен для стороны, которую вы представляете.

В случае ведения учебного процесса с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, содержание билета может отличаться от приведенного.

8. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Общая оценка знаний обучающихся по дисциплине проводится по 100-балльной шкале исходя из максимума, приведенного в таблице ниже.

Организационно-учебная работа в аудитории оценивается на основе таких критериев как посещаемость занятий, своевременное и качественное выполнение домашних заданий, активность во время проведения лекционных и практических занятий (участие в обсуждении текущего и пройденного материала, решение задач и т.п.).

Самостоятельная работа оценивается на основе предоставленных на проверку выполненных домашних, индивидуальных заданий с учетом своевременности их предоставления и соответствия требованиям к их выполнению.

Количество баллов за контрольную работу вычисляется как сумма баллов за все входящие в её состав задания. Каждое задание оценивается исходя из максимально возможного количества баллов с учетом правильности выполнения задания, полноты приводимых обоснований.

По результатам работы в семестре обучающийся, набравший не менее 60 баллов, имеет право получить оценку. Те, кто претендует на более высокий балл, проходят промежуточную аттестацию. Максимальное количество баллов на промежуточной аттестации – 40. Общее количество баллов за семестр вычисляется как максимальная из полученных за семестр и на промежуточной аттестации и выставляется согласно принятому порядку.

8.1. Семестр 2 очная форма обучения

Номера разделов	Виды работ	Максимальное количество баллов
1	Организационно-учебная работа в аудитории	9
	Самостоятельная работа	11
	Контрольные работы по практике	12
	Контрольная работа по теоретическому материалу	8
Итого		60
Промежуточная аттестация		40
Общий итог за семестр		100

Соответствие баллов оценке

Количество баллов из 100	ECTS	Оценка по пятибалльной шкале	
		Экзамен, дифференцированный зачет	Зачет
90-100	A	отлично	зачтено
80-89	B	хорошо	зачтено
75-79	C		зачтено
70-74	D	удовлетворительно	зачтено
60-69	E		зачтено
35-59	FX	неудовлетворительно	не зачтено
0-34	F		не зачтено

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Учебные занятия проводятся в 8-м учебном корпусе (г. Донецк, ул. Челюскинцев, д. 198а). Для проведения занятий требуется аудитория, оборудованная меловой или маркерной доской, мультимедийный проектор и экран, ноутбук, комплект учебной мебели для студентов, рабочее место преподавателя, выход в Интернет – проводной или с использованием Wi-Fi.

Для самостоятельной работы используются текстовые и электронные ресурсы Научной библиотеки университета и других электронных библиотечных баз данных, учебно-методическое обеспечение, представленное в учебно-методическом кабинете 8-го учебного корпуса (ауд. 105), материально-техническую базу учебной лаборатории кафедры «Коммерция и таможенное дело».

Обучающиеся имеют возможность использовать учебные материалы по дисциплине, размещенные на платформе Moodle Центра дистанционного образования ФГБОУ ВО «ДонГУ». При изучении дисциплины могут применяться электронное обучение и дистанционные образовательные технологии.

С использованием ресурсов платформы дистанционного образования осуществляется текущий контроль знаний обучающихся на основе тестирования и проверки результатов самостоятельной работы.

10. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

10.1. Основная литература

1. Баркалова Н.А. Торговое дело : учебно-методическое пособие / Н.А. Баркалова. – Донецк: ДонНУ, 2019. – Текст: электронный. – URL: <http://www.donnu.ru/library>.
2. Иванов, С. А. Основы торгового дела: учебное пособие / С. А. Иванов. – Москва: Юрайт, 2021. – 256 с.
3. Кузнецова, Е. В. Торговое дело: теория и практика / Е. В. Кузнецова. – Санкт-Петербург: Питер, 2022. – 312 с.
4. Лебедев, М. П. Введение в торговое дело / М. П. Лебедев. – Москва: Инфра-М, 2020. – 198 с.
5. Смирнова, Т. Ю. Современные технологии в торговом деле / Т. Ю. Смирнова. – Москва: Экономика, 2023. – 280 с.

10.2. Дополнительная литература

1. Беляева, Н. В. Управление торговыми операциями / Н. В. Беляева. – Санкт-Петербург: Питер, 2021. – 224 с.
2. Григорьев, А. И. Маркетинг и торговое дело / А. И. Григорьев. – Москва: КНОРУС, 2022. – 304 с.
3. Захарова, Л. Н. Логистика в торговле / Л. Н. Захарова. – Москва: Юрайт, 2020. – 176 с.
4. Орлов, В. С. Электронная коммерция и торговое дело / В. С. Орлов. – Москва: Дашков и К°, 2023. – 210 с.
- 5.

11. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. **Национальная электронная библиотека (НЭБ):** федеральная государственная информационная система / Министерство Культуры РФ; Российская государственная библиотека. – Москва, 2019- . – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: свободный, подписка. Необходима установка программного обеспечения. – Текст: электронный.

2. **eLIBRARY.RU**: научная электронная библиотека: сайт. – Москва, 2000- . – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: для авторизов. пользователей. – Текст: электронный.
3. Научная электронная библиотека **«КиберЛенинка»**: сайт / Ассоциация «Открытая наука». – Москва, 2014- . – URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.
4. Электронно-библиотечная система **«Лань»**: [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: издания Сетевой электронной библиотеки, для авторизов. пользователей. – Текст: электронный.
5. **ЭБС Юрайт**: электронная библиотечная система: сайт. – Москва, 2013. – URL: <https://urait.ru/library/svobodnyy-dostup/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: издания свободного доступа, для авторизов. пользователей. – Текст: электронный.
6. **Электронно-библиотечная система ДонГУ**: сайт / ФГБОУ ВО «ДонГУ». – Донецк, 2016- . – URL: <http://library.donnu.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.
7. **Электронный каталог** Научной библиотеки ДонГУ: раздел сайта / НБ ДонГУ. – Текст: электронный // ЭБС ДонГУ: сайт. – URL: <http://library.donnu.ru/catalog/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: поиск свободный, электронные документы – для пользователей ДонГУ.
8. **Электронный архив ДонГУ**: раздел сайта / НБ ДонГУ. – Текст: электронный // ЭБС ДонГУ: сайт. – URL: <http://repo.donnu.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: свободный.

12. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Windows 7 PRO (корпоративная лицензия ДонГУ № 46484614)
2. Microsoft Office (корпоративная лицензия ДонГУ № 46472919)
3. Microsoft Visual Studio (лицензия программы Dream Spark для высших учебных заведений)
4. Антивирус Касперского, Adobe Acrobat Reader, xPDF (лицензии GPL, Apache, BSD для свободного программного обеспечения).